

**СЕКЦИЯ II**  
**ИНСТИТУТЫ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА В БЕЛАРУСИ**

**О.В. АЛАМПИЕВА**

**Опыт политики приватизации и предпосылки  
эффективности приватизированных предприятий**

Традиционно принято считать, что приватизированные предприятия более эффективны, чем государственные. Однако несмотря на значительное число исследований, посвященных анализу взаимосвязей между правами собственности, корпоративным управлением и эффективностью в условиях переходной экономики, их результаты остаются неоднозначными и противоречивыми. Эффективность приватизированного предприятия зависит от ряда факторов. Среди них можно выделить следующие:

**1. Цели приватизации**

В программах приватизации чаще всего декларировались следующие цели:

- системные изменения – они достигались с помощью новых соглашений о правах собственности;
- социальная справедливость – приватизация должна была сделать распределение богатства среди населения более равномерным;
- экономическая эффективность – приватизация мыслилась как средство увеличения экономической эффективности;
- бюджетная наполняемость – продажа принадлежащих государству активов позволяет финансировать социальные программы и уменьшать бюджетный дефицит.

Экономисты отмечают, что постановка перед приватизацией больше одной цели обрекает последнюю на неудачу. Если бы целью приватизации был рост экономической эффективности, то реформаторам следовало забыть о фискальных и социально-экономических целях, если наполнение государственного бюджета, тогда на второй план отходят вопросы экономической эффективности и политические аспекты.

Проводимая в постсоциалистических странах массовая приватизация имела своей целью слом командно-административной системы, ликвидацию монополии государственного сектора, создание института частной собственности. При этом подразумевалось, что предприятия будут эффективно функционировать вследствие личной

заинтересованности частного собственника. Несмотря на то что «капитализм не создается ради него самого» в переходной экономике приватизация поначалу проводилась именно как самодостаточная мера. Цели, связанные с экономической эффективностью, таким образом, отодвигались на второй план. Политика играла решающую роль, и именно массовость приватизации обусловила игнорирование и транзакционных издержек, и управленческих затрат.

## **2. Стартовые условия приватизированных предприятий**

С точки зрения подхода Р. Коуза, изменение конфигурации пучка прав собственности через рыночные сделки может привести к разукрупнению государственных предприятий, но обмен правомочиями на рынке в переходной экономике связан с высокими транзакционными издержками, причем издержки растут по мере увеличения размеров фирмы. Существование множества акционеров, вмешательство бюрократов различного уровня и неразвитый фондовый рынок сводят воздействие рынка на динамику активов в процессе приватизации практически на нет. Поэтому эксперты часто указывают на то, что реструктурирование предприятий должно предшествовать приватизации в качестве способа сокращения транзакционных издержек. Оно необходимо как для оптимизации их организационных и управленческих структур, так и для создания конкурентной среды. Большинство программ приватизации исходило из противоположной логики, предполагая сначала приватизировать предприятия, а уже потом осуществлять реструктурирование силами новых собственников.

Исследователи также отмечают, что приватизация убыточного предприятия экономически неэффективна. Подобное предприятие является непривлекательным для инвесторов и тем самым лишается шансов дальнейшего развития. Некоторые страны проводили санацию предприятий до их продажи, чтобы предприятия приняли «товарный вид» и в государственный бюджет поступила наибольшая выручка от их продажи.

## **3. Концентрация собственности**

Решающее значение имеет способность акционеров контролировать действия менеджеров и защищать свои права собственности от оппортунистических притязаний последних. Если акционеры способны обеспечить дисциплину менеджеров, прибыль фирмы увеличивается. Данное утверждение обусловлено уверенностью в том, что настоящими собственниками корпораций являются акционеры. Чем более распылены права собственности, тем выше издержки акционеров на поиск информации и осуществление контроля за действиями менеджеров. Таким образом, концентрация собственности, то есть образование жесткого «ядра» акционеров, способных контролировать действия

менеджеров, является предпосылкой эффективной деятельности предприятия.

#### **4.Размер предприятия**

На малых предприятиях проблема корпоративного управления не возникает вследствие того, что единственный владелец напрямую контролирует действия как менеджеров, так и рядовых работников. На крупных предприятиях модель «принципал-агент» является более сложной, что делает затруднительным контроль акционеров за действиями менеджеров. В связи с чем актуальной становится проблема образования жесткого «ядра» акционеров и проведения политики реструктуризации приватизируемого предприятия.

#### **5.Методы приватизации**

Возникающая в переходной экономике структура корпоративного управления определяется в частности методами проводимой реформаторами приватизации.

Отмечается, что наименее эффективную модель корпоративного управления демонстрируют предприятия, приватизированные инсайдерами (руководством и/или рабочими), а наиболее эффективную – аутсайдерами (банками, институциональными инвесторами, акционерами – резидентами, иностранными инвесторами и частными лицами). Причем среди последних особо выделяют предприятия с иностранными инвестициями как наиболее способные обеспечить лучшее стратегическое реструктурирование за счет привлечения современных технологий и капитала.

С позиции модели «принципал-агент» более эффективную структуру корпоративного управления обеспечивают стандартные методы приватизации: прямые продажи активов внешним стратегическим инвесторам, проведение тендеров по продаже корпоративных ценных бумаг, публичное размещение акций новых акционерных обществ. В большинстве стран с переходной экономикой приватизация сводилась к использованию таких нестандартных методов, как выкуп акций работниками и управленцами, массовая приватизация, реституция, что привело к возникновению неэффективных структур корпоративного управления на принадлежащих инсайдерам предприятиях. Низкая эффективность предприятий, приватизированных инсайдерами, связана с отсутствием стимулов у последних осуществлять стратегическое реструктурирование.

#### **6.Институциональная среда**

Массовая приватизация в странах с переходной экономикой проводилась ускоренными темпами в условиях несформировавшейся институциональной среды. Экономические агенты использовали любой пробел в законах и регулирующих нормах для минимизации и

перенесения своих транзакционных издержек на других агентов, что привело к искажениям в экономике (разрастанию теневого сектора, расслоению населения по уровню доходов, кризису корпоративного управления и др.). Единственный способ избежать подобных искажений заключается в фиксации правил игры в форме институциональных соглашений и в создании организаций, следящих за их соблюдением.

Таким образом, изменение только формы собственности автоматически не обеспечит высокой эффективности. Успешная приватизация требует предварительного масштабного институционального строительства.

### *Литература*

1. *Андрефф В.* Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2003. № 12.
2. *Аносова Л.А.* Проблемы собственности в условиях переходной экономики // Белорусский экономический журнал. 2003. № 3.
3. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003.
4. Курс экономической теории / Под ред. А.В. Сидоровича. М., 1997.
5. *Радыгин А., Архипов С.* Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) // Вопросы экономики. 2000. № 11.
6. *Хубиев К.* Государственная собственность и условия ее эффективности // Экономист. 2003. № 1.

**А.В. БЕЛЬСКИЙ**

### **Определение природы положительного и отрицательного эффекта размера предприятия и фирмы**

Для классификации и определения причин, влияющих на размер предприятия и на размер фирмы используются следующие основные понятия: «предприятие» и «фирма», «эффект масштаба», «экономия на масштабе», «эффект размера», а также важную роль играет определение факторов производства с точки зрения того, как они способствуют возникновению причин роста и ограничения размеров предприятий и фирм.

Экономические преимущества и недостатки, связанные с масштабом производства, могут достигаться на отдельных